



Культура предпринимательства у любого народа складывается на основе менталитета и характерных особенностей, присущих этому народу. Русское предпринимательство берёт начало ещё с древней Руси, когда русские купцы ходили в Византию и в скандинавские страны, русские товары можно было встретить во многих странах Европы. Прежде всего, разница между русским и американцем в том, что американский предприниматель – это индивидуалист. Заселяя Америку, будущие граждане США привыкли к постоянной атмосфере жесткой конкуренции. Вот приехали переселенцы, вышли на поле с колышками, им скомандовали: «Вперед!» – и они бросились столбить себе участки. Что успел ухватить – то твоё. Каждый должен быть сам за себя. Потому что если ты не успеешь за столбить себе кусок земли – никто тебе его уже не даст. Меня такой странный способ заселения здорово удивляет, особенно если учесть, что земли в тот момент в Америке на всех было достаточно. Зачем сразу было разводить такую вот соревновательность – не совсем понятно. Наверное, им было так удобнее, чем назначать кого-то, чтобы он ходил, отмерял, выдавал, фиксировал, призывал к порядку.

Сходства и различия предпринимателей царской и постсоветской России.

Первой общей чертой является большая роль молодежи в развитии отечественного предпринимательства. В 90-х годах именно молодые предприниматели с самого начала рыночных реформ составили особую группу предпринимателей «новой волны». В основном – это грамотные специалисты, которые покинули научные и исследовательские институты, вузы, государственные предприятия и министерства, где их многое не устраивало: низкая зарплата, нестабильность рабочего места в условиях разрушения отечественной науки, образования и промышленности. Они ринулись в новый для них мир – предпринимательство. Особенно много таких людей оказалось среди физиков, математиков, несколько меньше – среди инженеров. Их средний возраст: 30-40 лет, многие имеют ученые степени. Именно они обеспечили становление малых предприятий в нашей стране.

Второй общей чертой является негативное отношение общества к предпринимательству. В России, действительно, не любили богачей и не восхваляли их в литературе, даже дворянской. Причиной является тот факт, что

Россия, в отличие от стран Запада, не порвала в XVI веке (во время Реформации) с ценностями традиционного общества, такими как взаимопомощь, самопожертвование и коллективизм. В России сохранилось традиционное общество, где не было культа богатства, культа наживы. Поощрялось не стремление к обогащению, а к достатку, не к атомизации общества, а к сохранению и развитию коллективизма. В советские годы наша страна сохранила ценности традиционного общества, что обусловило неприятие культа денег в постсоветское время.

Третьей общей чертой российского предпринимательства, является печальная необходимость постоянно преодолевать скрытое и явное противодействие государственного аппарата, чиновничьей бюрократии. Для преодоления бюрократических препятствий, предприниматели были вынуждены в далеком прошлом (до Октябрьской революции 1917 г.) и вынуждены в наши дни платить взятки чиновникам разных уровней. Что касается крупных предпринимателей, то они могли в прошлом, могут и в настоящем обеспечивать лояльность государственного аппарата, как с помощью личной унии, так и с помощью лоббирования своих интересов в органах власти. К тому же многие видные предприниматели являются депутатами парламента, входят во влиятельные объединения. Остановимся на различиях предпринимателей прошлого и настоящего. У российских предпринимателей постсоветского периода гораздо больше отличий от предпринимателей дореволюционной России, чем общих черт.

Могут ли предприниматели изменить мир?

Я убеждён, что любые способности человек развивает. На генетическом уровне, наверное, может быть заложена склонность к определённым характеристикам, но это не будет определяющим фактором в их достижении, а лишь предпосылкой к развитию. Определяющую роль, на мой взгляд, играют окружение человека, его воспитание, живой пример окружающих его людей, полученное образование, но главное – практический опыт. Это как со спортом: «До тридцати лет можно пить пиво и носить животик, а затем вдруг решить, что хочешь пробежать марафон, и через несколько лет быть победителем». Главное – иметь желание, устремления и упорство. Способности, знания, знакомства приобретаются в процессе "тренировок". Можно говорить, что предпринимателями рождаются, о тех людях, чьё окружение с рождения способствовало развитию именно в этой области. Это не «ген предпринимательства», а среда и окружение. Большинство предпринимателей создают себя сами – на это способен каждый из нас. Главное –

поверить в себя. Предпринимательство, как и многие другие профессии - это ряд навыков, которые нужно развивать. Прежде всего, это умение абсолютно концентрироваться на решаемой задаче, фокусироваться на ней. Фокусироваться - значит, что данная задача должна быть у тебя в голове весь день, и последняя мысль, когда ты засыпаешь, и первая когда просыпаешься должны быть о твоём бизнесе. Только в этом случае ты сможешь достигнуть успеха. Предприниматель должен уметь рисковать. Если решение уже принято, то его надо реализовывать и не рефлексировать на каждом шагу, по поводу того, правильно ли оно было принято. Отрицательный результат лучше, чем постоянные сомнения.

Предприниматель должен уметь терпеть сверх нагрузки как физического, так и эмоционально плана. Часто бывает, что нужно принимать очень непопулярные решения, в этом случае нужно иметь волю их реализовывать. Правильная жизненная позиция - во всех твоих бедах виноват только один человек, и это тот, которого ты видишь в зеркале. Для предпринимателя это правило жизни особенно важно. Предприниматель не может требовать ничего от государства, общества, ему никто ничего не должен. Ещё один, на мой взгляд, самый важный навык - это умение нанимать людей. Одному в этом мире ничего давно не сделать. Результат компании - это почти всегда результат общих действий целой команды. Поэтому очень важно уметь правильно набрать эту команду и поддерживать её мотивацию.